La "cadena de valor portable" no es un término estándar en la gestión empresarial o análisis de negocios. Sin embargo, se puede interpretar como una forma de aplicar el concepto de la cadena de valor de Michael Porter a un producto o servicio que es intrínsecamente móvil o portátil. En esencia, se refiere a cómo un producto o servicio que puede ser llevado o utilizado en diferentes lugares genera valor a través de diversas actividades a lo largo de su ciclo de vida.

Concepto de Cadena de Valor:

La cadena de valor, según Michael Porter, describe las actividades internas que una empresa lleva a cabo para crear valor para sus clientes y obtener una ventaja competitiva. Estas actividades se dividen en primarias (relacionadas directamente con la producción y entrega del producto/servicio) y de apoyo (que respaldan a las actividades primarias).

Cadena de Valor "Portable": Interpretación:

En el contexto de un producto o servicio portátil, la cadena de valor se enfoca en cómo las actividades primarias y de apoyo se adaptan o se extienden a diferentes ubicaciones o escenarios donde el producto o servicio se utiliza. Por ejemplo:

- **Logística de Entrada:**

  Si el producto es un dispositivo electrónico, la logística de entrada podría incluir la adquisición de componentes que permitan un uso eficiente y adaptable en diferentes entornos (por ejemplo, baterías de larga duración para uso prolongado fuera de casa).

- **Operaciones:**

  Las operaciones podrían involucrar el diseño del dispositivo para resistir condiciones ambientales variadas (temperatura, humedad, golpes) y la optimización de su rendimiento energético para uso prolongado sin acceso a electricidad.

- **Logística de Salida:**

  La distribución y entrega del producto podrían considerar la accesibilidad en diferentes mercados o regiones, asegurando que llegue a manos del cliente final independientemente de su ubicación.

- **Marketing y Ventas:**

  Las campañas de marketing podrían resaltar la versatilidad y adaptabilidad del producto a diferentes estilos de vida y necesidades en movimiento.

- **Servicio:**
  El servicio postventa podría incluir soporte técnico remoto para resolver problemas que puedan surgir en diferentes ubicaciones o la disponibilidad de centros de servicio en áreas clave.

Ejemplos:

- **Teléfonos inteligentes:**

  Su cadena de valor incluye el desarrollo de software y hardware que se adapta a diferentes redes, climas, y necesidades de los usuarios, además de la logística de distribución global y el soporte técnico remoto.

- **Computadoras portátiles:**

  Se diseñan para ser livianas y compactas, con baterías de larga duración y opciones de conectividad versátiles para uso en diversas ubicaciones y condiciones.

- **Vehículos:**
  La cadena de valor de un vehículo incluye la adaptación de sus sistemas para diferentes terrenos y climas, la disponibilidad de repuestos y talleres en diversas regiones, y la optimización del consumo de combustible para viajes largos.

En resumen, una cadena de valor "portable" no es un concepto nuevo, sino una adaptación del análisis de la cadena de valor de Porter a productos o servicios que se utilizan en diferentes ubicaciones o contextos, considerando cómo las actividades primarias y de apoyo se adaptan a esas situaciones para generar valor para el cliente.

La cadena de valor de Porter es un modelo estratégico desarrollado por Michael Porter que analiza las actividades internas de una empresa para identificar fuentes de ventaja competitiva. Se divide en actividades primarias y de apoyo,

mostrando cómo cada una contribuye a la creación de valor para el cliente y, por ende, a la rentabilidad de la empresa.

Actividades Primarias:

- **Logística de Entrada:** Recepción, almacenamiento y distribución de materias primas e insumos.
- **Operaciones:** Transformación de insumos en productos terminados.
- **Logística de Salida:** Almacenamiento y distribución de productos terminados a clientes.
- **Marketing y Ventas:** Actividades para generar interés y facilitar la compra de productos.
- **Servicio:** Actividades de soporte post-venta, como atención al cliente y reparaciones.

Actividades de Apoyo:

- **Infraestructura:** Gestión general, planificación, finanzas, contabilidad, etc.
- **Gestión de Recursos Humanos:** Reclutamiento, contratación, capacitación, etc.
- **Desarrollo Tecnológico:** Investigación y desarrollo, automatización, etc.
- **Adquisiciones:** Gestión de compras de insumos y recursos

Importancia de la Cadena de Valor:

- **Identificación de Ventajas Competitivas:**

  Permite analizar dónde una empresa tiene fortalezas y debilidades en comparación con la competencia.
- **Optimización de Costos:**

  Identifica áreas donde se pueden reducir costos sin afectar la calidad del producto o servicio.
- **Mejora de la Diferenciación:**

  Permite identificar oportunidades para diferenciar el producto o servicio de la competencia.
- **Aumento de la Rentabilidad:**

Al optimizar los procesos y reducir costos, se puede aumentar el margen de beneficio.

En resumen, la cadena de valor de Porter es una herramienta clave para analizar y mejorar la eficiencia y competitividad de una empresa, enfocándose en la creación de valor para el cliente y la optimización de sus actividades internas.

La teoría de la automatización muestra la cadena de valor dentro de la economía digital, la tecnología de transferencia representada en 5 elementos por su comparación taoísta, el cual muestran al negocio en start’s up para ser financiado o comprado por economía de las ideas, una propiedad intelectual (conocimiento como motor económico e industria de la creatividad) como producto en el mercado retail un negocio start’s up en un software (programada de esa forma como psedolenguaje) tiene comparación con la cadena de valor “portable” de Michael Porter:

En esencia, se refiere a cómo un producto o servicio que puede ser llevado o utilizado en diferentes lugares genera valor a través de diversas actividades a lo largo de su ciclo de vida.

La cadena global de valor automatizada en un producto intangible gracias a la economía digital con la teoría se puede programar, es un negocio de comercio internacional de al menos un año.

En el contexto de un producto o servicio portátil, la cadena de valor se enfoca en cómo las actividades primarias y de apoyo se adaptan o se extienden a diferentes ubicaciones o escenarios donde el producto o servicio se utiliza.

Se utilizan en diferentes ubicaciones o contextos, considerando cómo las actividades primarias y de apoyo se adaptan a esas situaciones para generar valor para el cliente, mostrando cómo cada una contribuye a la rentabilidad de la empresa.

La cadena global de valor automatizada es empresarialmente en especifico un negocio de comercio internacional (actividades primarias) respaldado por una visualización de servicios digitales(actividades de apoyo) que hacen del start up una empresa nativo sostenible autosustentable en al menos un año, captando todo el spread en la cadena global de valor.

Actividades Primarias:

- **Logística de Entrada:** Recepción, almacenamiento y distribución de materias primas e insumos
- ***Proveedor:*** *de donde sale la mercancía, hacia donde va, el producto, ficha técnica, etc.*

- **Operaciones:** Transformación de insumos en productos terminados.
- ***Comercio Internacional:*** *el negocio transformado en una lista de procesos, quien compra, quien vende, entre otros integrantes que representan el proceso completo del start's up.*

- **Logística de Salida:** Almacenamiento y distribución de productos terminados a clientes
- ***Alamacenamiento de la mercancía:*** *donde se va a estacionar la mercancía hasta su pronto distribución y cierre del negocio de forma puntual.*

- **Marketing y Ventas:** Actividades para generar interés y facilitar la compra de productos
- **Retail:** Cierre de la cadena de valor automatizada en canales de distribución.

- **Servicio:** Actividades de soporte post-venta, como atención al cliente y reparaciones

- **Servicios Digitales:**

El diseño de la tecnología de transferencia que representa el negocio de comercio internacional, la empresa que lo saco al mercado y su asistencia hasta que muera ese emprendimiento(al menos un año).

Actividades de Apoyo:

- **Infraestructura:** Gestión general, planificación, finanzas, contabilidad, etc.
- **Plataforma:** establecimiento de la cadena global de valor, pagina web, software,etc.
- **Gestión de Recursos Humanos:** Reclutamiento, contratación, capacitación, etc
- **Profesionales detrás de cada cadena de valor automatizada:**

Todo aquel profesional que desde el principio haya diseño, programado, vendido, presentado, propuesto, emprendido, comprado, invertido y compartido la cadena global de valor automatizada.

- **Desarrollo Tecnológico:** Investigación y desarrollo, automatización, etc.
- *Machine Learning en Ciencia de Datos, Inteligencia Artificial es la teoría de la automatización de las cadenas de valor gráficamente es un psedolenguaje.*

- **Adquisiciones:** Gestión de compras de insumos y recursos.

Valor de la Cadena de valor

El valor de la mercancía, almacenarlo, presentarlo en el retail, el servicio gráfico, los spreads como obtención de margen de ganancias, productos financieros como venture capital, seguro de riesgo, amortización, entre otros.

Lo que está en letras rojas es la comparación del la cadena de valor "portátil" por ***Michael Porter*** *y la teoría de la automatización de las cadenas de valor o cadenas globales de valor por* ***Manuel Diaz.***

LA CADENA GLOBAL DE VALOR AUTOMATIZADA EN PRESENTACION RETAIL ES EL MVP O MLP DE LA TEORIA DE LA AUTOMATIZACION DE LA CADENA DE VALOR Y TODA SU DISRUPTIVIDAD TENCOLOGICA, como inversión o emprendimiento inteligente del rubro foreing trade, donde tolerar el riesgo y monitorear el tiempo es fundamental porque todo emprendimiento nace y muere y controlar el riesgo es asegurar lo spreads, usando las siglas SMART y las 6 estrategias.

Invertir con inteligencia implica elegir inversiones según el tiempo que se puede permitir que crezcan
Y la tolerancia al riesgo para soportar fluctuaciones en el

Esto significa que tu objetivo debe ser **específico.** Debe estar claramente definido. **(Fuego)**

Medible. Debes tener una forma de evaluar tu progreso **(madera)**

Alcanzable. Calcula cuándo puedes esperar alcanzar tu objetivo de forma realista. **(Tierra)**

Relevante. Tu objetivo debe estar alineado con tus valores y con lo que deseas en la vida**. (Metal)**

Con plazos definidos. Debes poder identificar una fecha límite para alcanzar tu objetivo**. (Agua)**

En el contexto de desarrollo de productos, MVP y MLP son dos enfoques distintos para lanzar un producto al mercado. MVP (Producto Mínimo Viable) se enfoca en lanzar rápidamente un producto con las funciones básicas para validar la idea central del producto y obtener retroalimentación de los usuarios. Por otro lado, MLP (Producto Mínimo Adorable) busca crear una experiencia inicial más atractiva y memorable para los usuarios, con un enfoque en la satisfacción del cliente y generando una conexión emocional.

MVP (Producto Mínimo Viable):

- **Enfoque:** Lanzamiento rápido para validar la idea principal y obtener retroalimentación temprana del mercado.
- **Características:** Funcionalidades básicas, enfoque en la funcionalidad sobre la experiencia de usuario.
- **Objetivo:** Aprender sobre las necesidades del cliente y la viabilidad del producto.

MLP (Producto Mínimo Adorable):

- **Enfoque:** Crear una experiencia positiva y memorable para los usuarios iniciales, generando lealtad y entusiasmo.
- **Características:** Funcionalidades básicas bien implementadas, enfoque en la experiencia de usuario y el diseño.
- **Objetivo:** Generar amor por el producto y crear una comunidad de usuarios leales.

En resumen:

- Si la prioridad es validar rápidamente la idea central del producto, un MVP es más adecuado.
- Si la prioridad es generar una conexión inicial positiva con los usuarios y construir una base de clientes leales, un MLP es más apropiado.

Ejemplos:

- **MVP:**

  Un desarrollador podría lanzar una aplicación móvil con funciones básicas de chat para probar la demanda del mercado antes de agregar funciones más complejas.

- **MLP:**

Un sitio web de comercio electrónico podría enfocarse en crear una experiencia de compra fluida y atractiva, con un diseño visualmente agradable y un proceso de pago optimizado, incluso si algunas funcionalidades avanzadas aún no están disponibles.

En última instancia, la elección entre MVP y MLP dependerá de los objetivos del negocio y las características específicas del producto.